

La crise, une opportunité pour les Family Offices

Certains cabinets profitent du climat pour se profiler comme un conseiller véritablement indépendant, aux côtés du client non pas pour gérer son patrimoine mais pour assurer la conduite de cette gestion.

Si le concept du Family Office est largement répandu dans certains pays comme les Etats- Unis, la France et la Suisse, il est encore un peu méconnu chez nous, où il semble néanmoins démarrer progressivement. La crise de confiance engendrée par l'ébranlement des banques traditionnelles fin 2008 est l'occasion pour ces conseillers patrimoniaux d'un nouveau genre de s'attirer une clientèle un peu échaudée par la crise financière et ses conséquences.

Qu'est-ce qui différencie un Family Officer d'un conseiller en private banking ?

Tout ou presque. Si le Private Banker est avant tout un conseiller en gestion de fortune, essentiellement orienté vers les placements financiers, le Family Officer agit davantage comme conseiller patrimonial global. Il touche à pratiquement tous les aspects de ce qu'englobe le concept de patrimoine. Bien sûr, les private bankers ont aussi la volonté de conseiller au mieux le client fortuné dans sa globalité, mais dans la pratique, cet objectif n'est pas toujours rencontré.

Pas de solutions standards

«Pour donner un conseil optimal, il faut avoir une vue d'ensemble qui permet d'apprécier les faiblesses et les opportunités. C'est en cela que le rôle du Family Officer diffère de celui de banquier privé qui, lui, n'a souvent qu'une vue parcellaire de la situation de son client. C'est surtout vrai depuis la crise financière qui a vu les clients fortunés se tourner vers différents interlocuteurs en matière de private banking», poursuit notre interlocuteur. Le slogan utilisé par les cabinets de Family Office est d'abord celui de l'indépendance.

Le conseiller en family office n'a rien à vendre, surtout pas des produits standardisés. Les solutions qu'ils proposent sont avant tout des solutions uniques.

Une indépendance qui est à la base du métier

Confiance: un concept mis à mal lors de la crise financière, du moins vis-à-vis des banques. En revanche, ce qui représente un obstacle pour les uns est plutôt une opportunité pour les autres. Les Family Offices semblent d'ailleurs enclins à profiter de ce que les banquiers doivent restaurer cette confiance pour attirer de nouveaux clients. Pour cela, ils rappellent que la garantie d'indépendance qu'ils offrent est due au fait que le Family Office est exclusivement rémunéré par la famille qu'il sert, à l'exclusion de toutes commissions qui pourraient lui être versées par des concepteurs de placements et autres fournisseurs de services et de biens qu'il présente à ses clients. Cette indépendance financière absolue constitue une différence essentielle.

Les family offices interviennent donc sur un large éventail de services de gestion et d'administration de fortune tout en évitant le conflit d'intérêt qui se présente souvent dans les banques.

L'autre différence est que, compte tenu de son rôle de conseiller pluridisciplinaire, le Family Officer se doit de disposer d'un carnet d'adresses d'experts en différentes matières. Car ce n'est pas lui qui conseille directement ses clients. Son premier rôle consiste à proposer le spécialiste qui pourra, compte tenu du problème, conseiller au mieux le client en matière de fiscalité, de droit, de succession ou de transmission d'entreprises, sans oublier bien sûr la gestion de fortune. La gestion d'un patrimoine familiale important nécessite des connaissances multiples et complexes que le Family Officer ne peut remplir seul. Son objectif est d'abord de simplifier au maximum la vie de son client en sélectionnant les fournisseurs qui répondent à ses attentes et à assurer le suivi des missions confiées aux experts qu'il a choisis. À cet égard, il est donc nécessaire pour le Family Office d'identifier l'ensemble des objectifs d'investissement des clients afin de déterminer l'allocation stratégique des actifs la plus appropriée.

Les acteurs se renforcent en Belgique

La crise financière a de toute évidence ouvert l'appétit des Family Offices, qui y ont vu une opportunité. On en veut pour preuve que si la Belgique compte relativement peu de Family Offices, on assiste depuis plusieurs mois à l'arrivée de nouveaux acteurs. En avril 2008, dès avant la crise, six Family Offices européens ont créé à Bruxelles l'European Network of Family Offices (ENFO). «La coopération à un niveau européen apporte un vent nouveau. Les banques visent un marché de masse et des volumes importants pour dégager une profitabilité élevée. Nous offrons des services sur mesure et un suivi personnalisé. Par définition, les différentes entités de notre réseau sont délibérément de taille limitée. Avec nos partenaires européens, nous étendons notre réseau et présentons un contre poids aux grandes institutions. Par ailleurs, cette coopération donne à nos clients un accès à un large réseau de prestataires de services de très haute qualité, ce qui, de fait, leur permet d'accéder à un spectre beaucoup plus large d'expertise en investissement, de produits financiers et d'opportunités de premier ordre», déclare Eric Spaas, Partner chez Praxis. On le constate, le concept du Family Office entend surfer sur la vague de mécontentement due à la crise financière pour se profiler comme le garant d'une gestion globale indépendante et comme le surveillant des différents acteurs censés intervenir dans la gestion d'un patrimoine sous tous ses aspects. Les Family Officers ont donc de beaux jours devant eux.

J.J.D.

18/11/2009 Copyright © L'Echo.be